

ORACLE®



**Vincenzo Russo**  
Marketing Operations Manager  
South Europe  
Oracle

ORACLE®



# **La Struttura Marketing di una Società Multinazionale**

**Seminari di Sistemi Informatici**  
Corso di Studi in Ingegneria Informatica  
9-1-2006

**ORACLE®**

## UNDERSTANDING MARKETING PEOPLE

PEOPLE ENTER THE MARKETING PROFESSION AFTER THEY REALIZE THAT THEY HAVE GROWN UP WITHOUT ANY PARTICULAR SKILLS.



BUILD A BETTER LIFE BY STEALING OFFICE SUPPLIES Dogbert's Big Book of Business

ORACLE®

# Marketing in una filiale...

- Si distribuiscono prodotti SW sviluppati altrove
  - Il prodotto non si puo' "cambiare"
- I listini sono worldwide
  - Il prezzo non si puo' cambiare
- Il fatturato e' importante...
  - Ma il margine lo e' di piu'...

# La funzione strategica dei dati

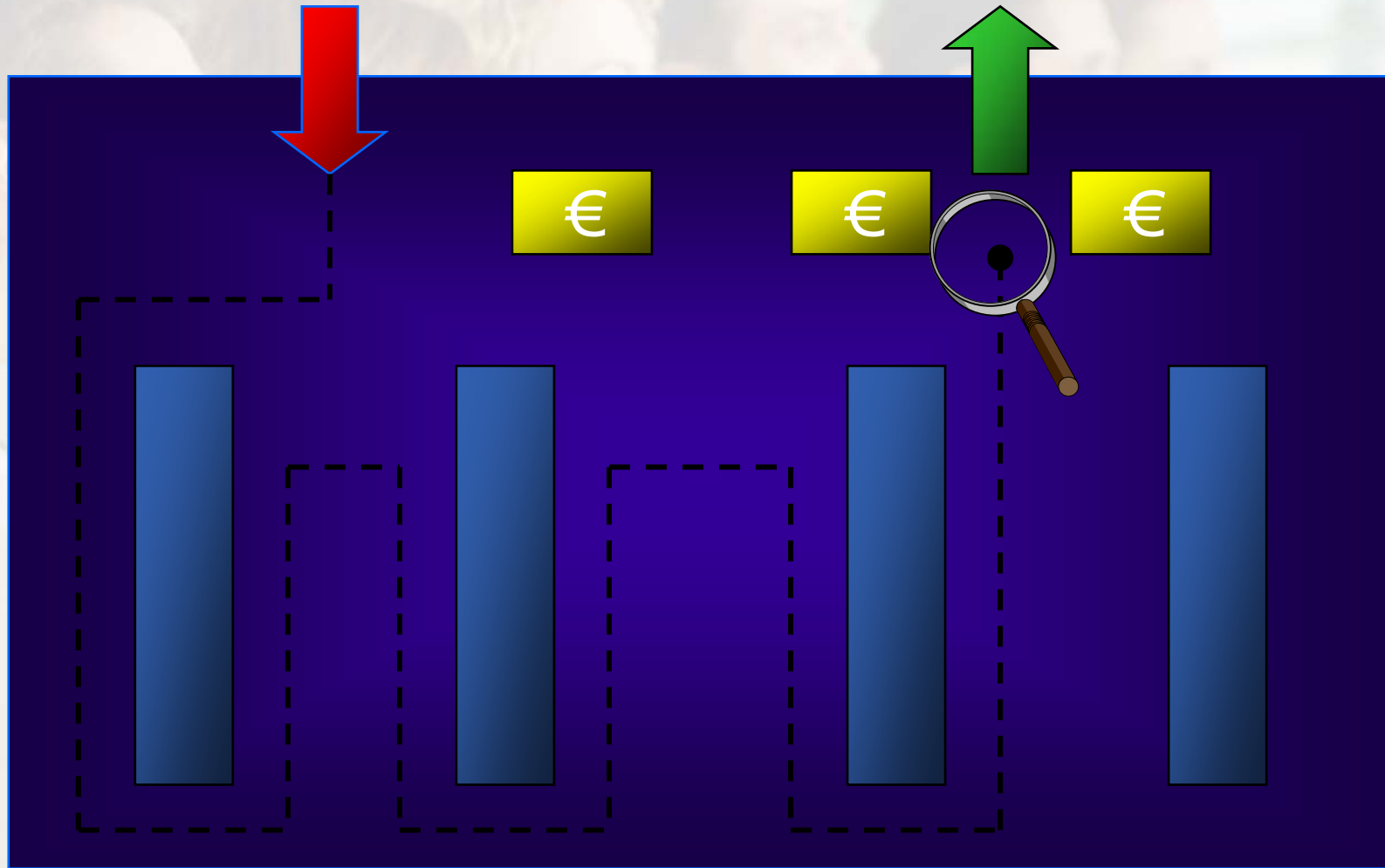


- Acquisizione
  - Market data
  - Customer data
  - Contacts data
  - Web



- Analisi
  - Segmentazione
  - Profilazione
  - NLP (Next Logical Product)

# Dall'analisi del venduto...



# L'importanza del Web



*Non semplice vetrina ma strumento di interazione*



# Individuare gli utenti

DA

*Utenti Anonimi Occasionali*

A

*Utenti Anonimi che ritornano periodicamente sul sito*

A

*Utenti Registrati (Trusted)*

http://www.oracle.com/webapps/dialogue/dlgpage.jsp?p\_dlg\_id=4444584&src=4043598&A...

File Edit View Favorites Tools Help

Back Forward Stop Home Search Favorites Media Print

Address http://www.oracle.com/webapps/dialogue/dlgpage.jsp?p\_dlg\_id=4444584&src=4043598&Act=13

Google Cerca Cerca in Italia 579 bloccato/i Ortografia Opzioni



## Oracle Fusion Middleware per i Servizi Finanziari

23 novembre 2005, Milano

Cliccando sul **bottone a destra** potrai scaricare tutte le **presentazioni** che sono state tenute durante l'Executive Seminar.

Le chiediamo solo di rispondere a qualche breve domanda per comprendere quali siano le esigenze della sua azienda in merito alla **fusione dei processi di business** e all'applicazione del paradigma **SOA (Service Oriented Architecture)**.

Benvenuto Vincenzo Russo

[clicca qui](#) se non sei Vincenzo Russo

Scarica le presentazioni

Copyright © 2005, Oracle. Tutti i diritti sono riservati. Contattaci | Legal Terms | Tutela Dati Personali



Internet

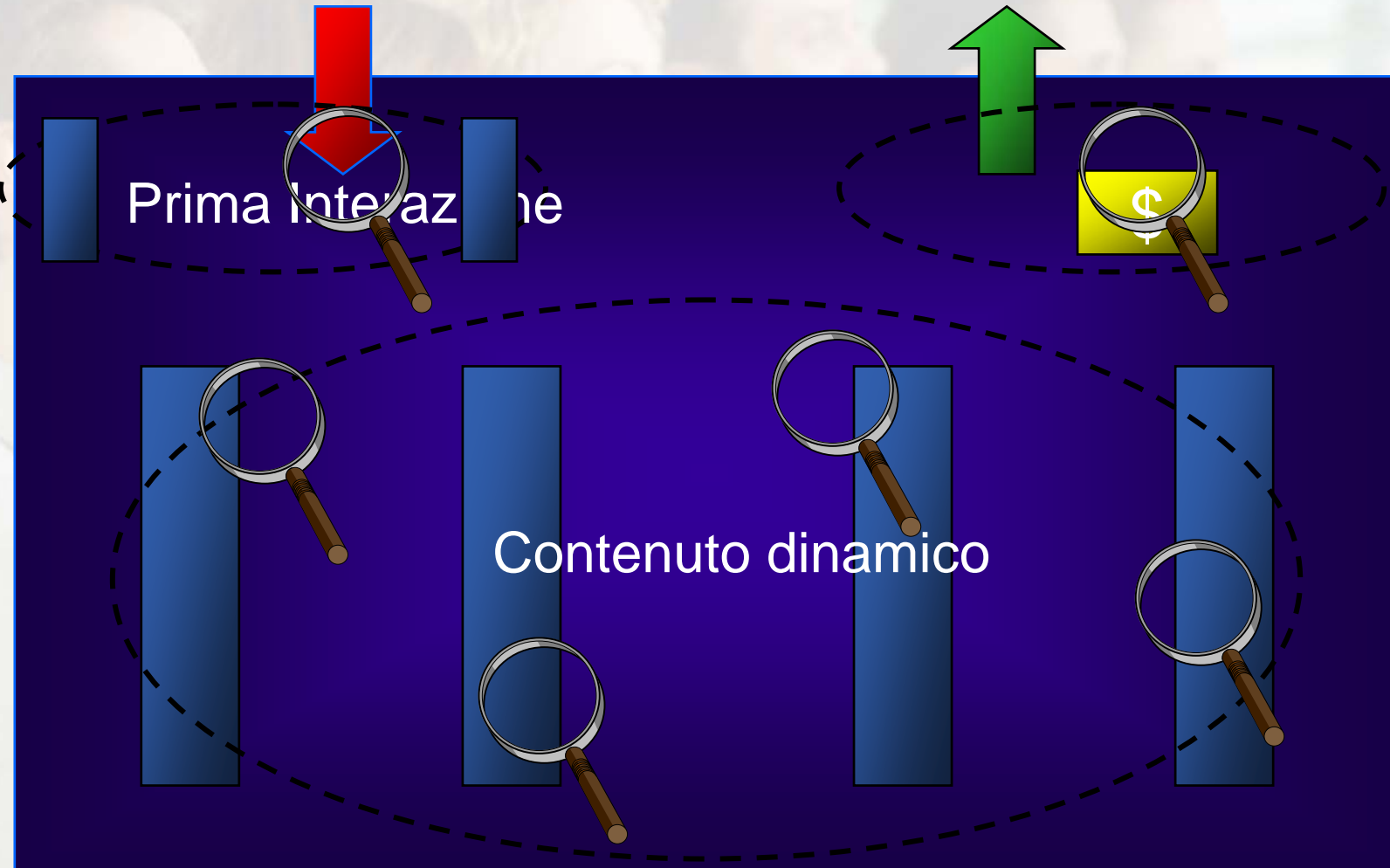


6:57 PM

K47 = 0.159500232604506%

Media Plan	# Impressions	CTR <sup>est</sup>	# Clicks	LPHR	Landing Pages	SCR	Completed Surveys	ECR
<b>Italy_Technology</b>								
<b>Q2 03 Phase 3</b>								
	35,995	0.16%	59	75%	44	14%	6	0.017%
	4,100	1.49%	61	64%	39	10%	4	0.098%
	15,047	0.85%	128	77%	98	24%	24	0.160%
	260,000	0.13%	336	83%	280	4%	10	0.004%
	37,568	0.40%	152	97%	148	20%	30	0.080%
	150,000	0.07%	100	84%	84	19%	16	0.011%
	11,908	0.23%	27	85%	23	4%	1	0.008%
	84,428	0.23%	193	94%	182	8%	14	0.017%
<b>Italy_Technology</b>								
<b>Q2 03 Phase 3 Total</b>								
	<b>599,046</b>	<b>0.18%</b>	<b>1,056</b>	<b>85%</b>	<b>898</b>	<b>12%</b>	<b>105</b>	<b>0.018%</b>

# ...all'analisi delle interazioni



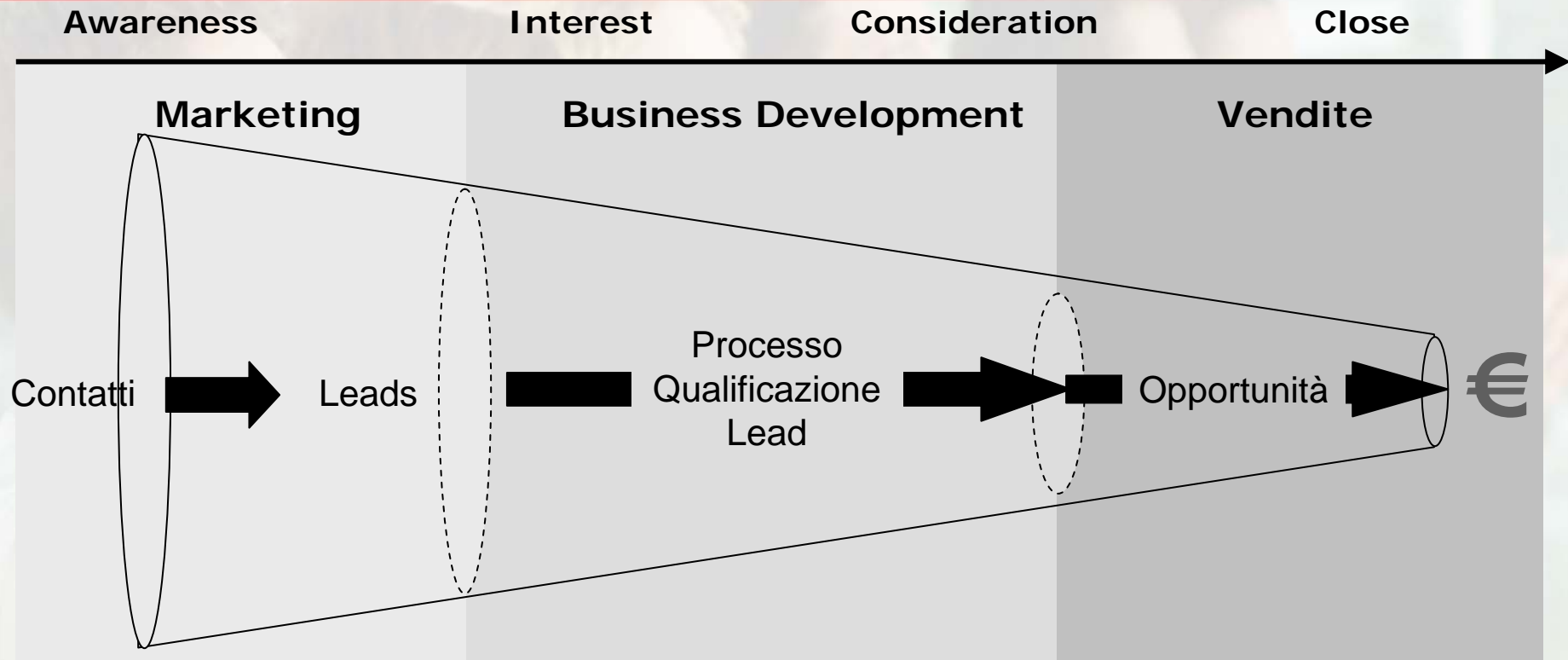


# L'importanza del ROI

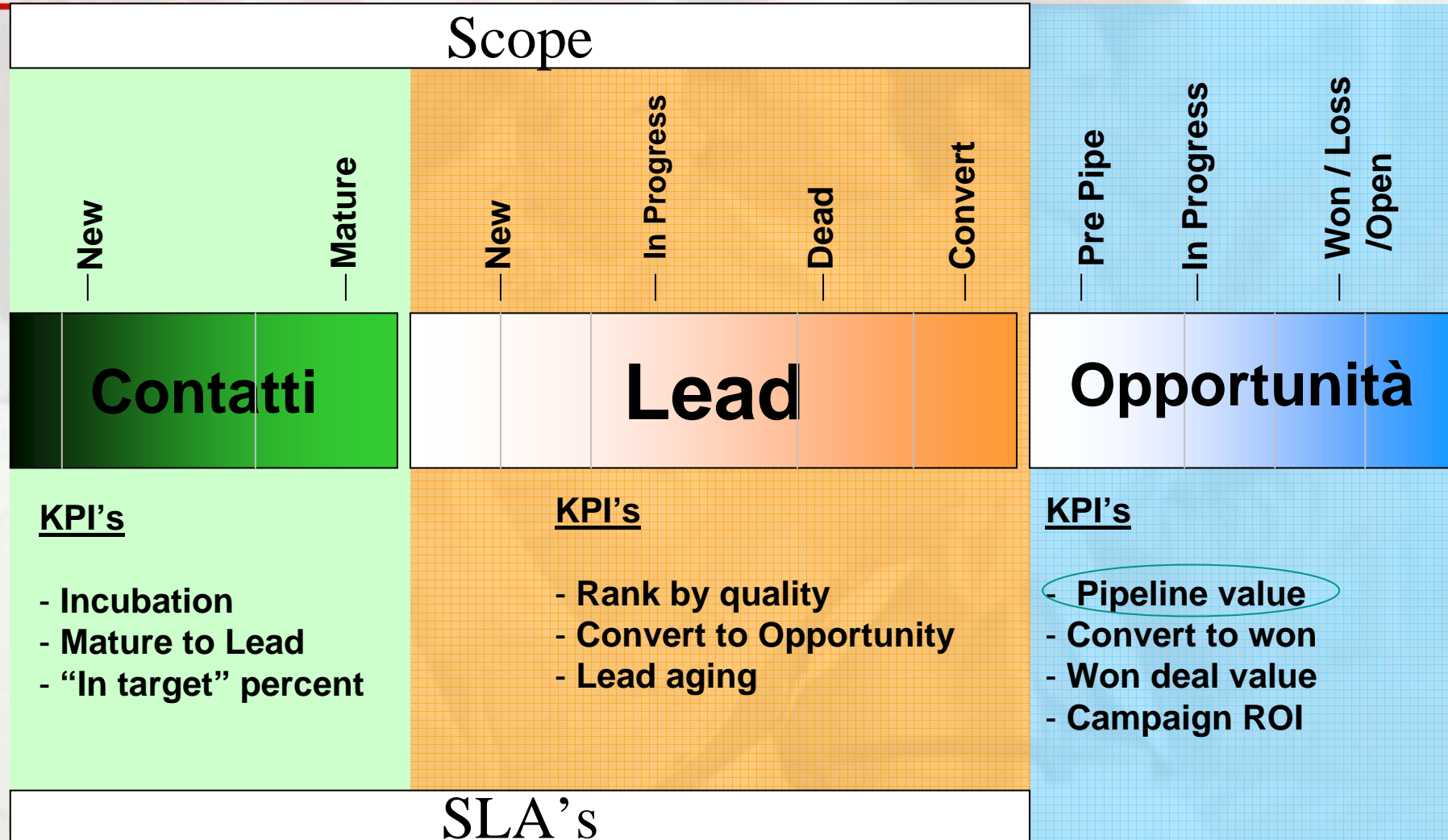
- Return On Investment
  - Misurare i risultati delle attività marketing
    - Campaign to Deal



# Campaign to deal



# Metric Driven Process Management



ORACLE

# Un codice per attività'

- Generato in fase di pianificazione
- Identifica univocamente l'attività Marketing
- Il codice "flows" attraverso i sistemi
  - Marketing
  - Web
  - Vendite
  - Order entry
  - Post vendita



# Metriche utilizzate

- Costo totale attività marketing
  - per click (web)
  - per survey compilata (web)
  - per registrant (event)
  - Per attendees (event)
  - Per lead (all)
  - Per opportunita' (all)
  - Per close deal (all)



# **Il vero valore e' l'*intelligence*:**

**capacita' di apprendere e  
capire e di confrontarsi  
con nuove situazioni (\*)**

(\*) Marrian Webster Dictionary



ORACLE®